



扔铁饭碗，“卖菜哥”开起三家店

本科毕业的王玉朋认为，每走一步就离梦想更近

白天卖塑料袋

晚上超市卖杂货

王玉朋2009年本科毕业，曾在山东某省级电视台做后期剪辑，也在家乡电视台做过新闻节目。“属于事业单位，工作很清闲。”但他总想闯一闯，2012年春节过后，辞职只身来到济南开起了第一家蔬菜店，2013年4月本报曾报道过“卖菜哥”王玉朋的事迹。

距上次采访王玉朋已经过去三年，精神了，这是再见他的第一感觉。戴着一副黑框眼镜的他走路很快，身体瘦削，皮肤黝黑，俨然没有了文弱书生的样子。“今年3月刚租下来，一年租金万把块钱吧，投资大概10万。”36平米的门店被隔成上下两层，货架上下堆的全是货品，王玉朋的办公桌上也满是各种型号的塑料袋样品。

在办公桌上，有一个纸板做成的表格，上面密密麻麻地写着各种塑料袋的型号、包数、个数及价格。“像型号、斤价这种专业术语，一开始也是不懂，还记不太清楚，必要的时候给顾客介绍也得靠这个表。”王玉朋腼腆地笑着。

因刚开业，王玉朋的塑料袋店只有零星的顾客，闲暇之余他就学着记塑料袋的常识。在距离西沙市场不到10公里的标准山，王玉朋的妻子正忙着超市的生意。如今，王玉朋过着两点一线的生活。每天一早，王玉朋就骑着电动车从标山到西沙卖塑料袋，晚上再从西沙到标山超市帮忙。

“两个店来回跑。白天上白班，晚上赶回超市上夜班。”因拆迁改造，超市周围客源了不少，以往超市通常经营到12点，夏天到了，王玉朋打算延长到凌晨2点。

其实，从卖菜到开超市，王玉朋坦承换了一行，“隔行如隔山”。“一开始，就连雪糕都不知道找谁买，也没有人主动来送。超市的货从匡山市场上来回了七天。最初，超市没装扫码机，几百种商品的价格只能全靠记。”

过年为避人言

在家只呆三小时

肉菜店、超市、塑料袋店，别看现在的王玉朋已经拥有一些家底，厌倦了每天机械化的工作，2012年6月，当从有事业编制的电视台辞职去卖菜时，王玉朋的人生注定变得与众不同。

“当时，父母坚决反对。一方面，电视台的工作是个‘铁饭碗’，很稳定；另一方面，我也到了结婚的年龄，去卖菜也不好找对象。”在父母眼中，王玉朋一向听话，没想到，他卖菜的想法却执拗，甚至“撞了南墙也不回头”。

刚起步那会儿，他也遭到了不少冷嘲热讽。2013年春节，为了避开村里人的议论，王玉朋甚至只在老家呆了三个小时。“除夕夜吃了个团圆饭，第二天一早拜完年立马就回济南了。”在店里帮忙的堂弟记得很清楚。

“亲戚朋友几乎都不理解，很多人看不起我。当时看见别人的眼光就特别害怕。”时隔多年，王玉朋想起当初回家的情形。

开店需要资金，有了卖菜想法的王玉朋无奈之下只能向父亲“借”钱。最终，软磨硬泡借来2万块钱，父亲也没指望他回本。“再加上从妹妹那借的，一共凑了4万块钱。”拿到第一笔资金的王玉朋开始满济南城地寻找店面。

正值盛夏，在济南的每一条街道徘徊了几个月，一米七



扛着几十公斤一袋的货上上下下，对瘦小的王玉朋来讲也不是件轻松的事。



2013年4月18日凌晨4点，王玉朋在七里堡蔬菜批发市场选购蔬菜，那时他还略显稚嫩。(资料片)

“这是35号的，一把是四块七，也有比这个厚一点的。”12日，吃过午饭，王玉朋济南西沙大市场的方便批发店里来了几位新客户。他熟练地从几十个敞开的麻袋里准确拿了10把顾客看中的商品。2012年6月，王玉朋离开在省级电视台的事业编工作，成了一名大学生“卖菜哥”。四年间，他开了超市、搞了冷藏库，如今又经营起塑料袋生意。

文/本报记者 周国芳
实习生 韩晓婉
片/本报记者 张中

►每天下午，王玉朋店家变买家，抽空到市场给自己的超市进货，顺路带回家，这样不但节省了专门进货的时间，还减少了压货的资金。

的王玉朋一度瘦到90斤。经过半年的市场调查，七天的小区蹲点和分发传单，2012年的6月，王玉朋在燕子山庄开了自己第一家肉菜店。

虽然出生在菏泽农村，但王玉朋从小没下过地，更不懂怎么挑菜。对蔬菜保鲜一窍不通，有的菜烂了很多，也受了很多骗。“有一次，花200元进的樱桃一点也没卖出去，但又舍不得吃。”最后，一箱樱桃全烂了，王玉朋和母亲心疼得掉泪。

谈成功为时尚早

但一直在进步

摸索了半年，肉菜店总算上道了，销量和进货量都有了提高。”他笑着说。为让家人多休息一会儿，王玉朋白天几乎

没有时间休息，“有时候看着看着店就睡着了。”如今，王玉朋把肉菜店交给妹妹和姐夫打点，一年收入10万元左右，好的话12万左右。

卖菜后，生活有啥改变？谈到王玉朋创业后生活的改变，他欣慰地说，生活质量好了很多，时间也比较自由，但最大的改变是父亲现在全力支持自己的生意，甚至亲戚朋友也托自己帮忙留意合适的店面。

从事业单位工作到卖菜，这个改变一生的决定并非易事。从几番周折才熟悉的肉菜店到开超市，虽然王玉朋身材瘦小，但他的想法却天马行空。不过，在王玉朋看来，在旁人眼里天马行空的想法都透着一个字：“稳”。

在大众创业的时代，向来不缺少天马行空的想法，如何

走稳创业之路才是鼓励创业的应有之义。对此，王玉朋有自己的理解，“创业初期，最头疼的无疑是资金，做快速消费品行业，可以把资金流动起来用成‘活水’。从我的创业经历来看，都是重活、脏活、累活，竞争少，存活机会大。”

虽然干了卖菜的生意，但王玉朋没有放下案头的工夫。每隔一段时间，他就会在自己的QQ空间里给自己写封信。“一旦劲儿下来了，就给自己鼓劲，让自己有足够的信心。”王玉朋说，现在谈成功还尚早，事业一直在不断进步，什么时候是尽头，自己也不知道。

“人的梦想都不是固定的，我想不停地按照自己的思路往前走，每走一步就离自己的梦想更近。”王玉朋说，说不定，未来自己还会挑战其他行业。

